

第2章 店舗運営に必要な計数管理

①人時売上高とは

(従業員)1人当たり1時間働いていくらの(売上高)を作るかという指数です。

1日の売上高÷1日の(総労働時間)=人時売上高

売上高が大きくて総労働時間が少なければ、人時売上高は(大きく)なります。つまり、より(少ない)人員でより大きな売上高を作ることが、(利益)を最大化する要因になります。すべての計算の出発点は(売上高)となります。=【P3】=

④原価管理とは

原価高を売上高で割り100を掛けたものが(原価率)となります。メニューを決めるとき、標準(あるべき)原価は決められます。しかしマニュアルで定められた分量(以上)の食材を使えば(ロス)が発生します。要因は調理作業員の教育とトレーニングの(不足)です。廃棄量(ロス)が増えると使用食材料量が増えて原価が(上がり)、その結果、原価率が上がります。=【P4】=

(2)労働時間をコントロールするためには

企業の考え方や業態、客単価によって2つの方法が主に使われています。

(人時接客数)を基準とする方法と(人時売上高)を基準とする方法です。

その使い分けは通常、1日の平均客単価が1,200円以下でオペレーションを重視するファストフードやカフェ、ファミリーレストランなどの業態の場合は(人時接客数)を、1日の平均客単価が1,800円を超え、サジェスティブセールス

(お勧め販売)により客単価が(高まる)グルメ回転ずしや高級寿司専門店、焼き肉専門店などの業態や、売上高に占める(アルコール)比率が高いカジュアルレストランや居酒屋系の業態の場合は、(人時売上高)を基準としてオペレーションが組まれています。 =【P5】=

(4)客単価をあげるとは

来店されたお客様に積極的に推奨メニューをお勧め(サジェスティブセールス)します。例えば食後の(デザート)のお勧めをすることにより、注文点数が増えたり、多少高額な商品(一品平均単価)のオーダーとなる可能性もあり、結果として客単価が(上がり)ます。商品説明が正確になされれば、お客様に対する(サービスの質)の向上に繋がります。お客様は自分の意思でオーダーするため、(抵抗感)なく客単価を上げることが可能となります。

客単価 = 注文(点数) × 一品平均単価 =【P6】=

(参考3) 計数管理公式問題例

- 1) 売上高 - (原価) = 荒利益
- 2) (原価率) + 荒利益率 = 100%
- 3) 個別(標準原価) ÷ そのメニューの(価格) × 100
= 個別標準原価率
- 7) 当月(実際)原価率 - 当日標準原価率 = 当月(ロス)率

※ 基準値は(±0.5%以内)

=【P8】=